2021年11月期
通期決算説明資料

株式会社オンデック（東証マザーズ:7360）

2022年1月14日

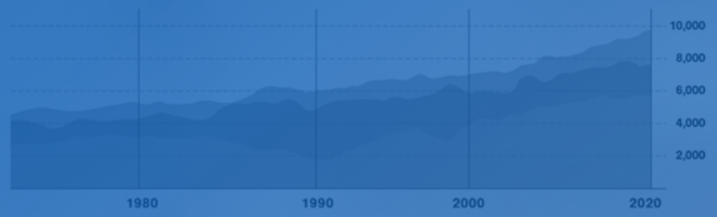


© ONDECK Co., Ltd.





	A	B	C
net sales	3,700		
operating income	430	270	750
net income	270	200	470



Index

01 **会社概要**

02 2021年11月期　通期決算概要

03 2022年11月期　業績予想

04 インベストメントハイライト・成長戦略

05 Appendix



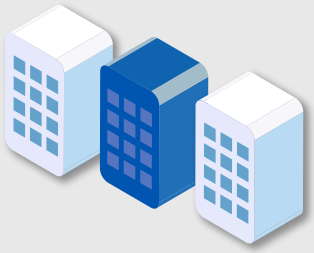


© ONDECK Co., Ltd.

会社紹介

コンサルティング・クオリティの追求を第一義とし
中小M&A市場の発展をリードするアドバイザリーファーム

仲介・FAいずれにも対応する M&Aブティック



国内中小企業を中心とした
M&A仲介・FA業務を主とする
M&Aブティック

創成期から活動する パイオニア



創業から16年間、一貫して中小
M&Aに特化して展開。成長著しい当
業界において、創成期から活動する
パイオニアの一角を自負

プロフェッショナルチーム



中小M&Aが「売りたい⇔買いたい」の
マッチングビジネス化しつつある中、
総合力と高品質なコンサルティングサービス
を追求するプロフェッショナルファーム

© ONDECK Co., Ltd.

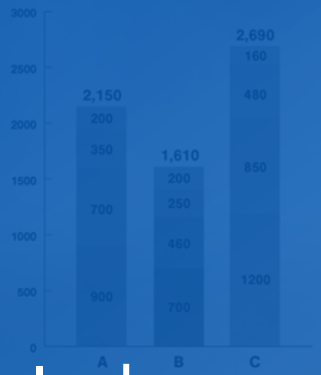
ビジネスフロー

当社のM&Aアドバイザリー業務は、仲介形式とFA形式のいずれかで行われる。
公的機関・金融機関・士業など、2万以上の組織・団体からの紹介を通じてサービスを提供。



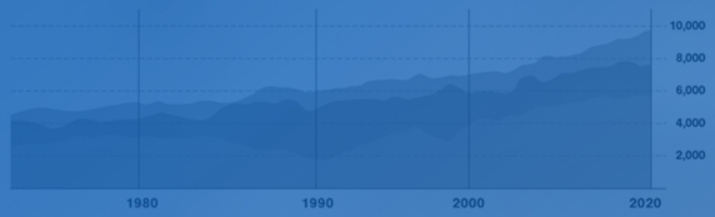
- M&Aにかかる一連の業務の完了後に譲渡企業と買収企業の双方から成約報酬を受領
- 紹介による受託の場合は、成功報酬の一部を紹介料として支払う

© ONDECK Co., Ltd.





	A	B	C
amount of sales	3,700	2,200	4,000
operating income	430	270	750
net income	270	200	470



Index

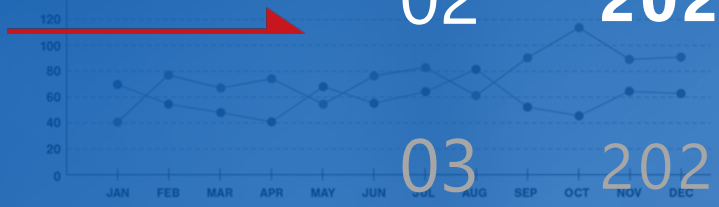
01 会社概要

02 **2021年11月期　通期決算概要**

03 2022年11月期　業績予想

04 インベストメントハイライト・成長戦略

05 Appendix





© ONDECK Co., Ltd.

2021年11月期・業績ハイライト

	売上高（百万円）	経常利益（百万円）	成約件数（件）	新規受託件数（件）	受託済案件数（件）
2021年11月期	778	36	18	67	93
2020年11月期	811	137	27	37	59
増減	-33	-101	-9	+30	+34

- 第3Q累計で198百万円と低調な推移となったものの、第4Qは過去最高の売上581百万円を計上。通年では前期比で減収・減益の着地となった。
- 成約案件数は18件に落ち込んだものの、上場による信用力向上などを背景に受託する案件の規模が大きくなったことで、平均報酬単価は43百万円（前期30百万円）に上昇。
- 新規受託は年間を通じて好調で、譲渡案件の新規受託は過去最高となる67件を達成。既存の受託済案件をあわせたストック案件の総数も過去最高水準に。

© ONDECK Co., Ltd.

損益計算書サマリー

複数の大型案件で延期・ペンディングが発生したことで当期の成約案件は18件に留まり、期初の業績予想に届かず着地。

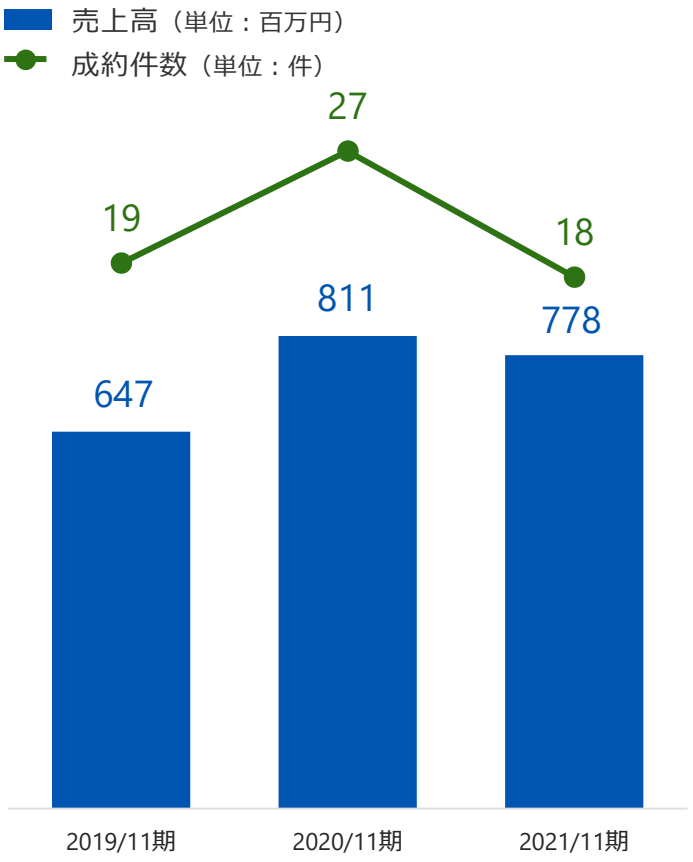
（百万円）	実績	前期比			2021/11期 通期業績予想（修正後）	2021/11期 通期業績予想（修正前）
	2021/11 通期	2020/11 通期	増減額	増減率		
売上高	778	811	-33	-4.1%	815	1,126
売上原価	388	402	-14	-3.5%	-	-
売上総利益	390	409	-18	-4.6%	-	-
販売費及び一般管理費	347	260	+87	+33.6%	-	-
営業利益	43	149	-106	-71.1%	22	214
経常利益	36	137	-101	-73.6%	15	201
当期純利益	22	89	-66	-74.5%	12	130

© ONDECK Co., Ltd.

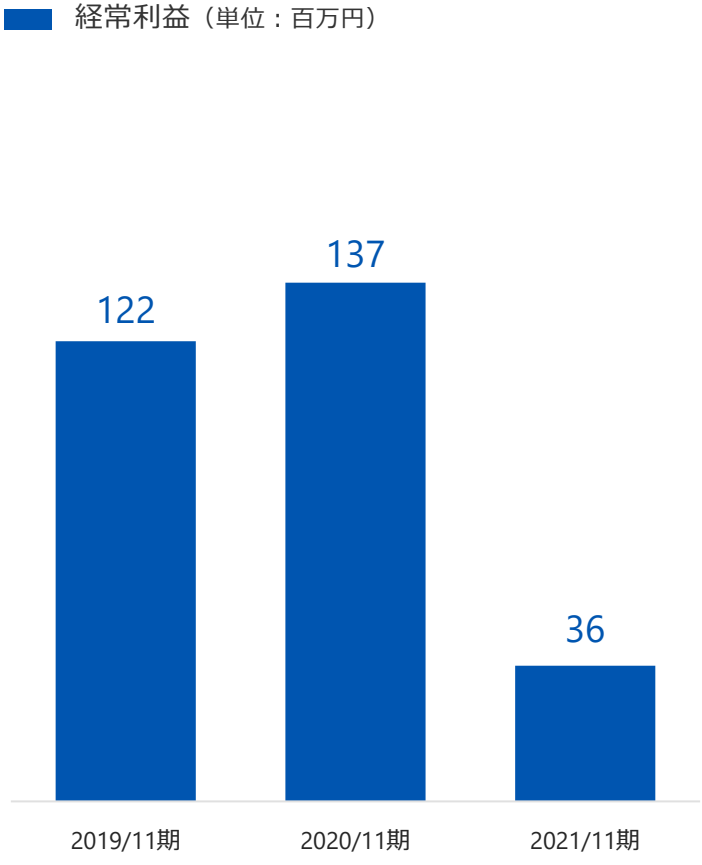
通期業績推移

売上は前期から僅かな減収に留まったものの、プラットフォームや広告宣伝、オフィス移転などの中長期の成長に向けた投資により、販管費が増加したことで経常利益は大きく減少。

売上高・成約件数



経常利益

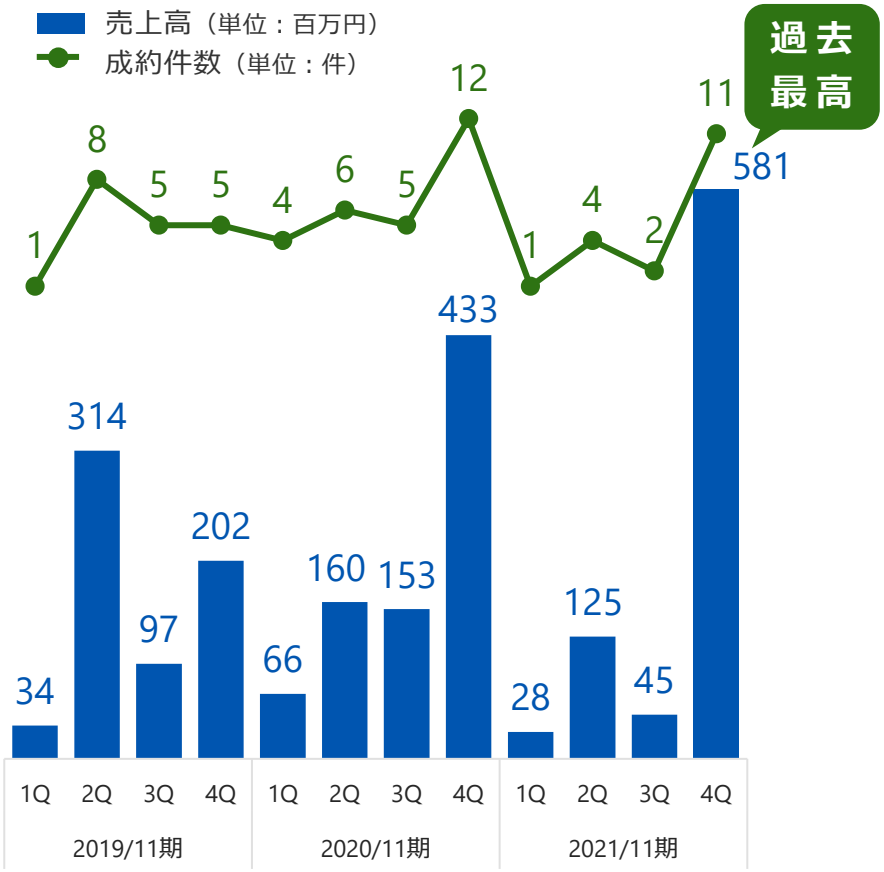


© ONDECK Co., Ltd.

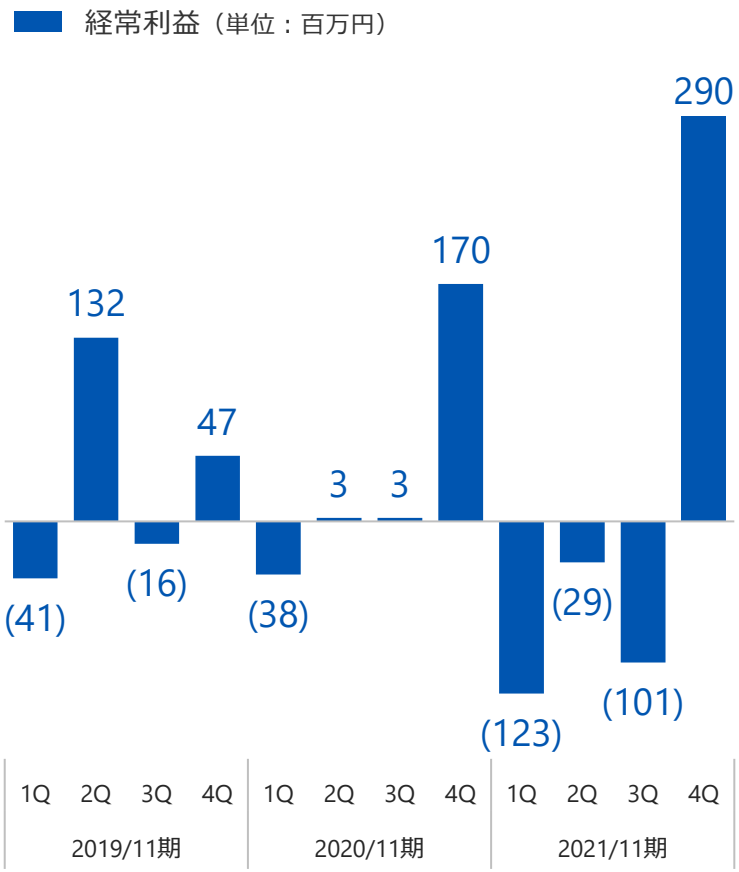
四半期業績推移

当期は第3Qまで低調な推移となったものの、第1Qからの好調な受託案件が成約に至ったことで第4Qは過去最高の売上・経常利益を計上。

売上高・成約件数



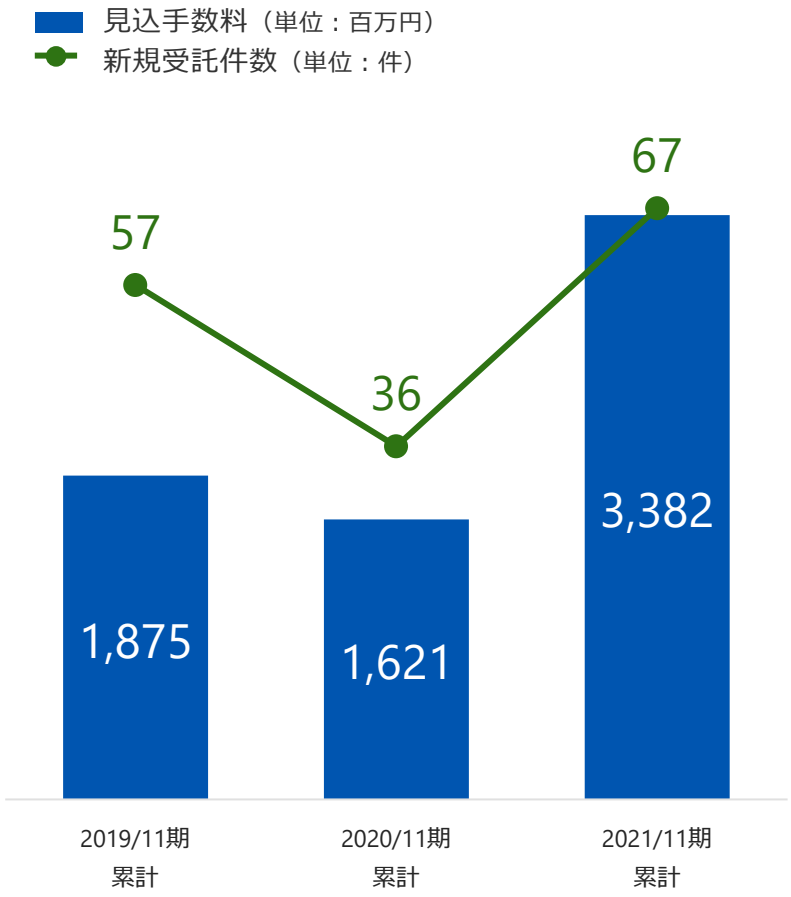
経常利益



© ONDECK Co., Ltd.

新規受託の状況

新規受託件数と見込手数料の推移



過去最高

2021年11月期の新規受託

好調に推移

※見込手数料は、受託時点の想定取引金額（譲渡価格）において当社報酬規定により算出される手数料額の単純合計値。
受託案件が全件成約するわけではありません。

© ONDECK Co., Ltd.

セミナー実施

業務提携先企業と連携し、譲渡案件の受託活動の一環として様々なセミナーを開催。
コロナ禍で事業承継やExitに悩む経営者に対して合計20件のセミナーを実施。

（当期開催セミナーのうち一部抜粋）

日程	セミナータイトル	主催者
Jul. 2021	今、企業が考えるべき事業承継・M&A 企業存続のための経営戦略とは	日本経済新聞社 イベント・企画ユニット
Jul. 2021	事業承継型 イグジット型M＆Aセミナー	税理士法人りんく
Jul. 2021	京都の事業承継について 京都府下のM&Aの成功ポイント	野村證券
Aug. 2021	事業承継型M&Aセミナー 失敗しない！事業承継型M&Aを徹底解説	野村證券
Aug. 2021	事業承継型M&Aセミナー コロナ禍は事業承継M&Aにどう影響するか	野村證券
Oct. 2021	事業承継オンラインセミナー	住友生命保険

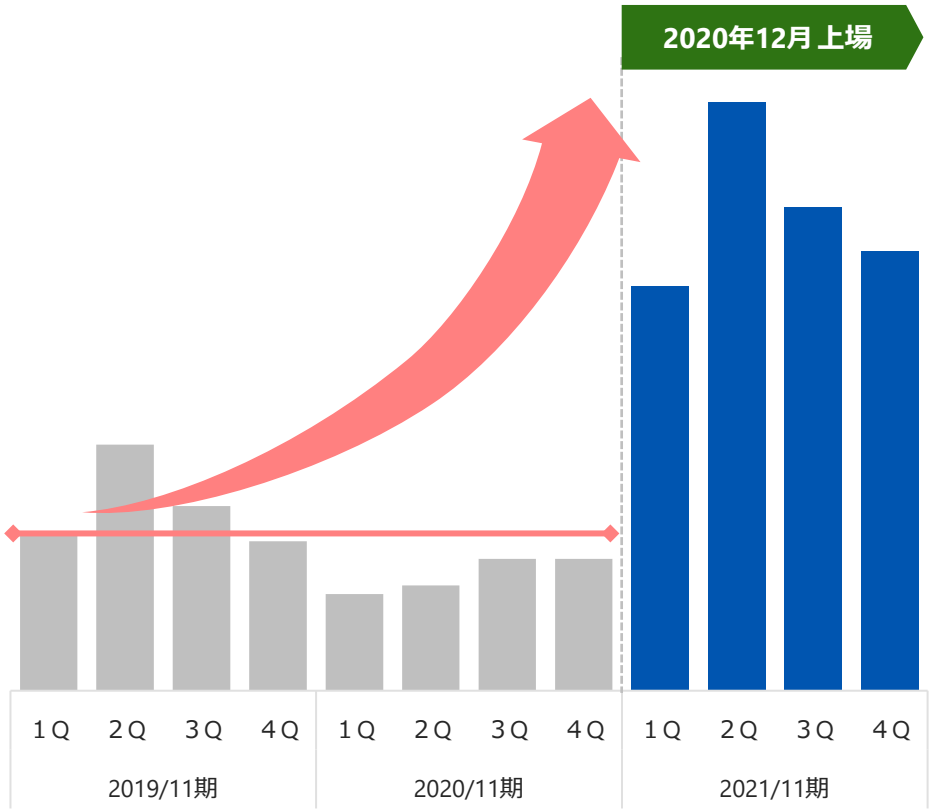


© ONDECK Co., Ltd.

デジタルマーケティングの本格化

上場にともなう知名度・信用力の向上を契機としたWeb広告やSNS等の積極活用により問い合わせ件数が大幅に増加。

新規問い合わせ件数



上場前と比較して
新規問い合わせ件数

約3.2倍の大幅増加

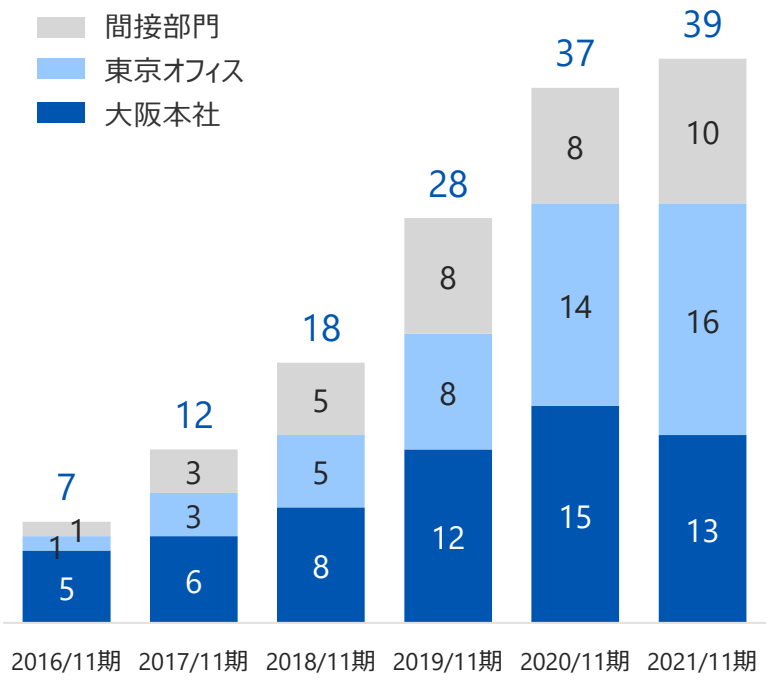
※2021/11期と前2期平均
（2019/11期~2020/11期）を比較

© ONDECK Co., Ltd.

従業員数の推移

積極的な採用活動と同時に金融機関と出向者の交流を行うことで、提携関係の強化につなげ、案件獲得増加を目指す。

従業員数の推移



コンサルタント数（前期末比較）





※従業員数は就業人数（当社から社外への出向者を除き、社外から当社への出向者を含む。）、コンサルタント数は在籍者数（当社から社外への出向者を含み、社外から当社への出向者を除く。）を記載しております。

© ONDECK Co., Ltd.

貸借対照表サマリー

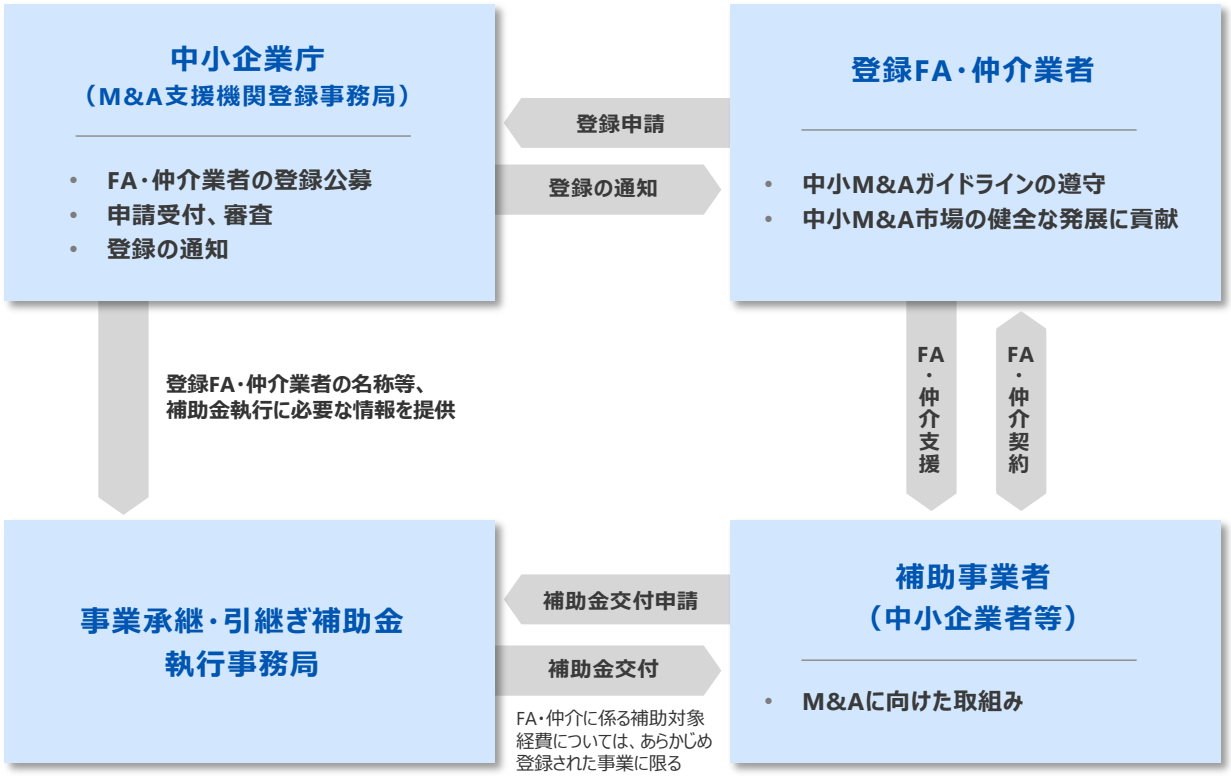
（百万円）	2020/11 期末	2021/11 期末	増減額	概要
流動資産	801	1,229	+428	・IPOに伴う増資により現金預金の増加 ・前期末に計上した大型売上の売掛金回収
固定資産	78	100	+22	・本社移転及び東京オフィス増床により有形固定資産の増加
総資産	879	1,330	+450	
流動負債	273	185	-88	・前期末に計上した大型売上の未払金支払 ・未払法人税の減少
固定負債	53	24	-29	
負債合計	327	210	-117	
純資産	551	1,120	+568	・IPOに伴う増資により増加
負債・純資産合計	879	1,330	+450	
自己資本比率	62.7%	84.2%	+21.4%	・IPOに伴う増資により上昇

© ONDECK Co., Ltd.

M&A支援機関登録制度

中小企業庁は2021年10月に、中小企業が安心してM&Aに取り組める基盤を構築するため、M&A支援機関に係る登録制度を開始し、当社も支援機関として登録済。

M&A支援機関登録制度と事業承継・引継ぎ補助金(専門家活用型)との関係



制度の概要

M&A支援機関に係る登録制度は、中小企業が安心してM&Aに取り組める基盤を構築するために設けられる。
また、事業承継・引継ぎ補助金（専門家活用型）において、M&A支援機関の活用に係る費用（仲介手数料やフィナンシャルアドバイザー費用等に限る。）について、予め登録されたM&A支援機関の提供する支援に係るもののみを補助対象。

© ONDECK Co., Ltd.

M&A仲介協会の設立

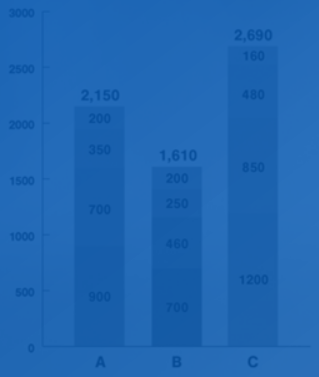
M&A仲介協会は中小M&Aガイドラインを含む適正な取引ルールの徹底などを通じて、M&A仲介サービスの品質向上とM&A仲介業界全体の健全な発達を図るとともに、M&Aを行う企業を支援することを目的に設立。代表取締役社長の久保が理事として参画。

M&A仲介協会
M&A Intermediaries Association



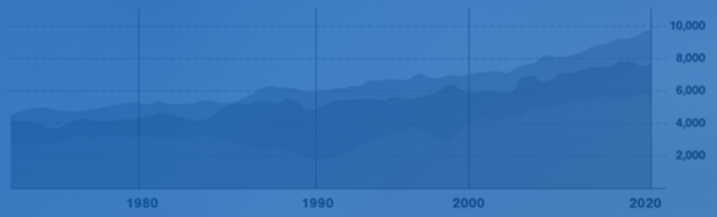
名称	一般社団法人 M&A仲介協会
英文名称	M&A Intermediaries Association（MAIA）
設立日	2021年10月1日
所在地	東京都千代田区丸の内1-8-3 丸の内トラストタワー本館20階
事業内容	• M&A 仲介の公正・円滑な取引の促進 • 中小 M&A ガイドラインを含む適正な取引ルールの徹底 • M&A 支援人材の育成サポート • M&A 仲介に係る苦情相談窓口の運営
役員	＜代表理事＞ 三宅 卓（株式会社日本M&Aセンター） ＜理事＞ 荒井 邦彦（株式会社ストライク） 中村 悟（M&Aキャピタルパートナーズ株式会社） **久保 良介（株式会社オンデック）** 篠田 康人（名南M&A株式会社） ＜監事＞ 弁護士 菊地 裕太郎（菊地綜合法律事務所）

© ONDECK Co., Ltd.





	A	B	C
operating income	430	270	750
net income	270	200	470



Index

01 会社概要

02 2021年11月期 通期決算概要

03 **2022年11月期 業績予想**

04 インベストメントハイライト・成長戦略

05 Appendix





© ONDECK Co., Ltd.

2022年11月期　業績予想

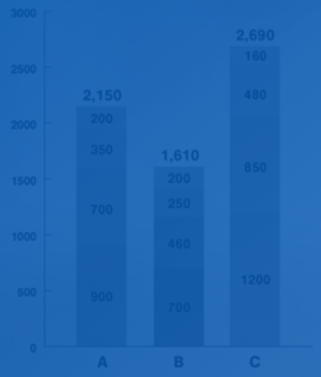
（百万円）	2021/11 通期実績	2022/11期 通期業績予想	増減
売上高	778	1,159	+48.9%
営業利益	43	158	+267.5%
経常利益	36	158	+336.6%
当期純利益	22	107	+373.7%
成約件数	18件	29件	+11件
コンサルタント数	28名	36名	+8名

案件獲得力を強化するために、関西圏のみならず、国内M&A案件数が最も多い首都圏を中心とした他の地域に積極的展開するとともに、既存の業務提携先との連携強化や、新たな業務提携先の獲得を進める。

新たにインターネット上でM&Aに関する有用な情報を提供するプラットフォームサービスを構築・提供することを計画。
案件の受託数増加、及び、案件が成約に至るまでの期間を短縮することで更なる生産性の向上を目指す。

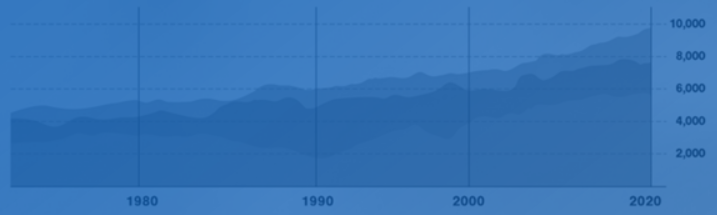
案件数の増加と年間成約件数の増加に対応するために、コンサルタントの積極的な採用を毎期継続的に行うことで収益力と生産性の向上を進める。

© ONDECK Co., Ltd.





	A	B	C
amount of sales	3,700	2,200	4,000
operating income	430	270	750
net income	270	200	470







Index

01 会社概要

02 2021年11月期 通期決算概要

03 2022年11月期 業績予想

04 **インベストメントハイライト・成長戦略**

05 Appendix

© ONDECK Co., Ltd.

インベストメントハイライト



01 **国内中小企業向けM&A市場の拡大**

02 コンサルティング・クオリティの追求による好循環成長モデル

03 対応エリアの拡大による成長

04 独自性ある資本提携先との連携

05 市場のパラダイムシフトを狙う独自のプラットフォーム戦略

© ONDECK Co., Ltd.

拡大を続ける国内M&A市場

**後継者問題を背景に、中小企業の統合・再編促進が不可欠となっており、
M&Aはますます活発化する見通し。 圧倒的な成長余力を持つ有望マーケット。**

国内M&A件数推移

出所：経済産業省「中小M&Aガイドライン」
（2020年3月31日公表・中小企業庁・財務課）
（件数は事業引継ぎ支援センターと民間の件数の合計値）



2029年頃目標

60,000件

圧倒的な伸びしろを持つマーケット

中小M&Aの促進を目的に中小企業庁が2015年3月に
「事業引継ぎガイドライン」を、2020年3月に
その改訂版である「中小M&Aガイドライン」を公表
当社代表・久保がそれらの策定メンバーを務める

2029年頃には官民合わせて年間で**60,000**件の目標

中小M&A推進計画の策定

中小企業庁は、中小M&Aを推進するため今後5年間に実施すべき官民の取組を「中小M&A推進計画」（2021年4月）として公表。

案件規模によってM&A支援機関の支援内容等に差があることを踏まえ、**案件規模に応じてきめ細かに対応**

1．小規模・超小規模M&Aの円滑化（譲渡側の売上高１億円以下(目安)）

課題① 特に地方において小規模・超小規模向けの支援が不足。事業承継・引継ぎ支援センターが地域内のM&A支援機関と連携しつつ民業を補完しているが、**支援を必要とする中小企業（譲渡側）の数が膨大**で対応しきれていない。

- ▶ **全国の官民のマッチングネットワークの構築**
  （例：事業承継・引継ぎ支援センターとM&A支援機関の連携強化）
- ▶ **創業希望者等と後継者不在企業のマッチング拡充**
  （例：事業承継・引継ぎ補助金における新類型(創業支援型)の創設）

課題② かけられるコストに限りがある中で、**最低限の安心の取組がおろそかになっているケース**がある。

- ▶ **小規模・超小規模M&Aにおける安心の提供**
  （例：士業等専門家の育成・活用の強化、表明保証保険の推進）

2．大規模・中規模M&Aの円滑化（譲渡側の売上高１億円超(目安)）

課題① 全国的に大規模・中規模向けのM&A支援機関が活動しているが、**M&A支援機関の支援の妥当性を判断するための知見が不足している中小企業**が存在。

- ▶ **支援の妥当性を判断するためのツール等の提供**
  （例：企業価値評価ツールの提供、セカンドオピニオンの推進）

課題② M&Aは経営戦略を実現するための手段に過ぎず、実際に事業の成長につなげることが重要であり、特に規模が大きい場合には容易ではないが、**M&A後の経営統合(PMI)の取組等が不足**。

- ▶ **中小M&AにおけるPMIに関する支援の確立**
  （例：中小M&AにおけるPMIに関する指針の策定）
- ▶ **中小企業向けファンドによる支援の拡充**
  （例：中小企業経営力強化支援ファンドを通じたすそ野の拡大）

3．中小M&Aに関する基盤の構築

課題① 事業承継の準備に早期に着手し、計画的に進めることが重要であるが、**事業承継は他の経営課題より後回しにされがち**。

- ▶ **事業承継に着手するための気づきを提供する取組の拡充**　（例：企業健康診断(事業承継診断の発展的改組)）

課題② **中小M&Aに特有の制度的課題**に直面し、M&A実行の是非について判断を左右するケースがある。

- ▶ **中小M&Aに特有の制度的課題への対応**　（例：所在不明株主の株式の買取り等に要する期間の短縮）

課題③ M&A支援機関の数が増加する一方、**M&A支援機関の質を確保する仕組みがない**。

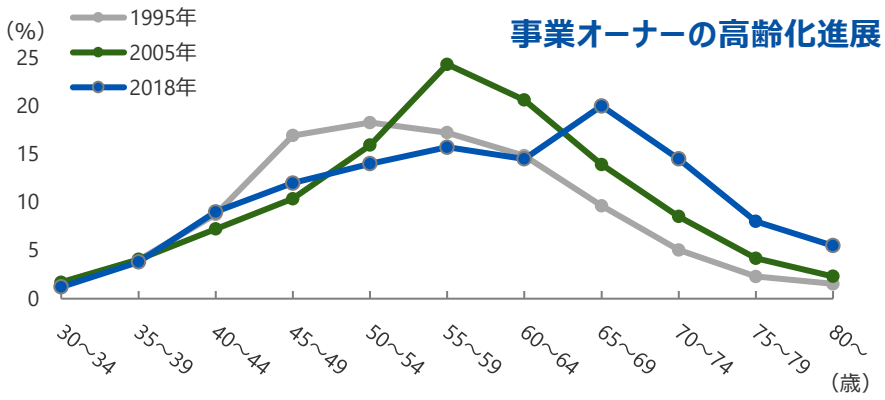
- ▶ **M&A支援機関の信頼感の醸成**　（例：M&A支援機関に係る登録制度の創設、M&A仲介に係る自主規制団体の設立）

© ONDECK Co., Ltd.

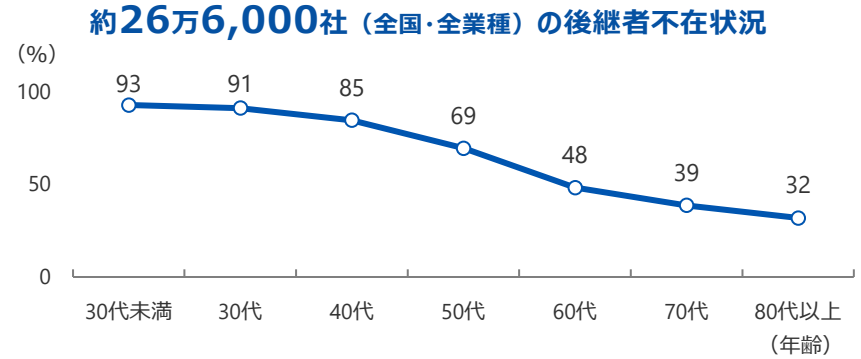
M&A市場の拡大を支える譲渡側の需要①

国内中小企業の事業オーナーの高齢化が進展。その多くは後継者が不在または未定。
膨大な事業承継ニーズが存在している。

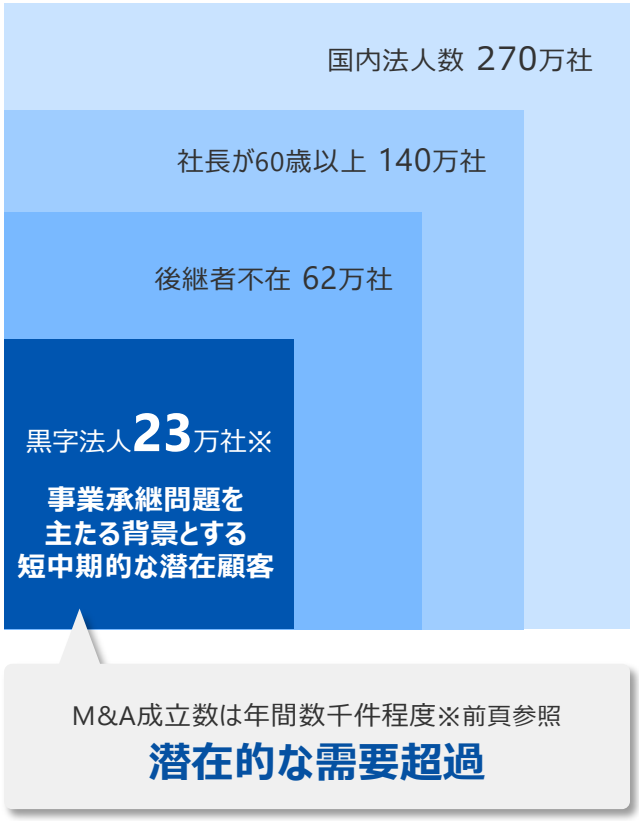
年代別に見た中小企業の経営者年齢の分布



年代別後継者不在率



出所：　帝国データバンク「COSMOS2(企業概要ファイル)」再編加工
帝国データバンク「全国「後継者不在企業」動向調査」（2020年）



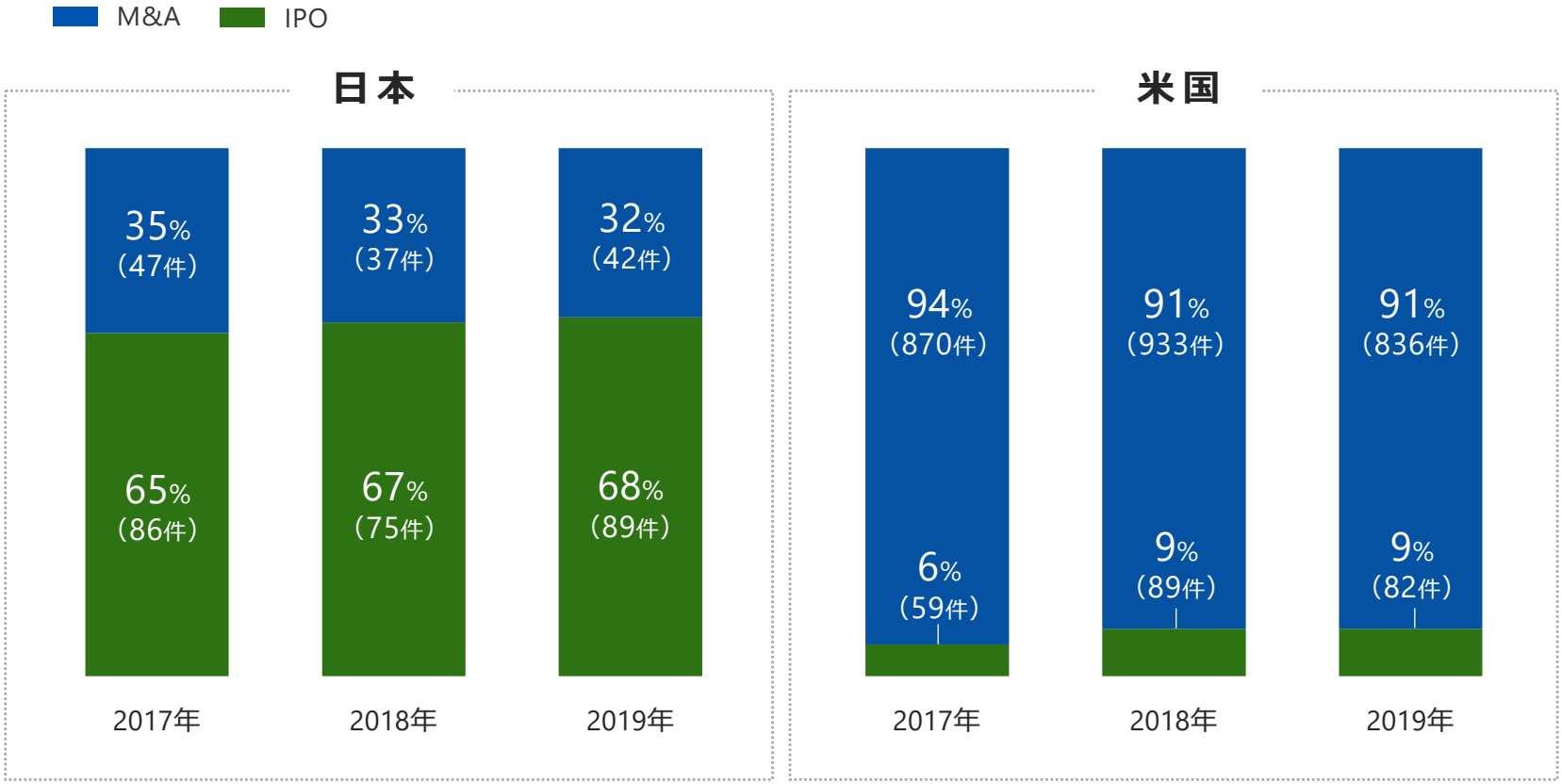
※以下データより当社推計
国内法人数･黒字法人：国税庁「平成30年度会社標本調査」
社長が60歳以上：帝国データバンク「全国社長年齢分析」（2020年）
後継者不在：帝国データバンク「全国「後継者不在企業」動向調査」（2020年）

© ONDECK Co., Ltd.

M&A市場の拡大を支える譲渡側の需要②

若手起業家のイグジット手段の１つとしてM&Aの活用が広がることで、その件数は増加。
米国ではベンチャー企業の90%超がM&Aによるイグジットをしており、
日本においても拡大が見込まれる。

ベンチャーキャピタルの投資先企業のIPO及びM&Aの状況



出所：経済産業省2021年3月 大企業×スタートアップのM＆Aに関する調査報告書

© ONDECK Co., Ltd.

インベストメントハイライト



01 国内中小企業向けM&A市場の拡大

02 **コンサルティング・クオリティの追求による好循環成長モデル**

03 対応エリアの拡大による成長

04 独自性ある資本提携先との連携

05 市場のパラダイムシフトを狙う独自のプラットフォーム戦略

© ONDECK Co., Ltd.

好循環成長モデル

当社の理念・ビジョン・行動原理の集積である「ONDECK WAY」に基づく徹底的なクオリティの追求が、紹介・利益・人財の増加を導き、中長期的かつ堅実な成長の好循環を生み出していく。



クオリティの徹底追及

- アドバイザリーの総合力
- プロジェクトマネジメント
- 細やかなサポート

紹介件数の増加

- 提携先の高評価
- 紹介から紹介の連鎖
- 元顧客の紹介





人材の増加

- 独自の選考プロセス
- 高い人材定着率

利益の増加

- 堅調な案件獲得
- 堅調な売上の獲得

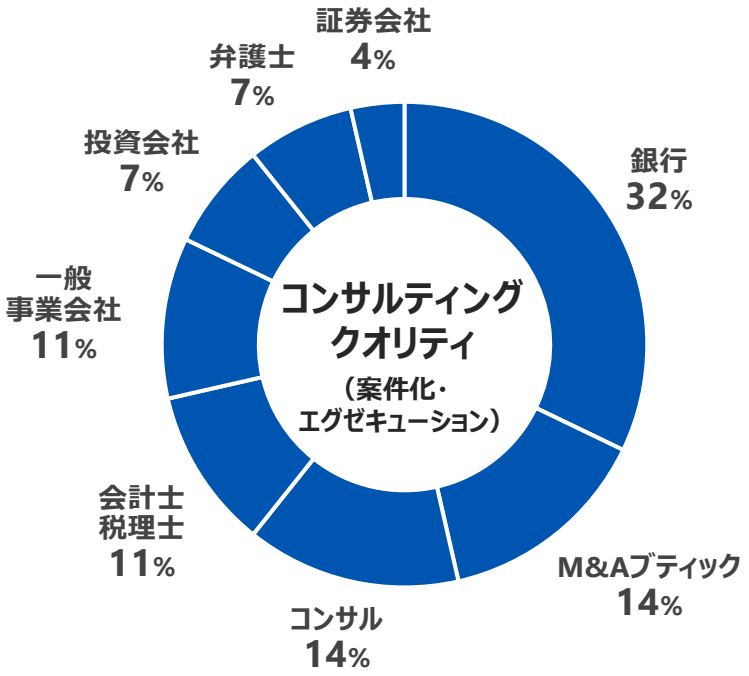


© ONDECK Co., Ltd.

専門性の高いコンサルタントチーム

コンサルタントチームは関連分野出身のプロフェッショナルで固め、クオリティを担保。
アウトバウンド・マーケティングを殆ど行わない中、紹介のみでの成長が品質評価を裏付ける。

コンサルタントの出身構成比

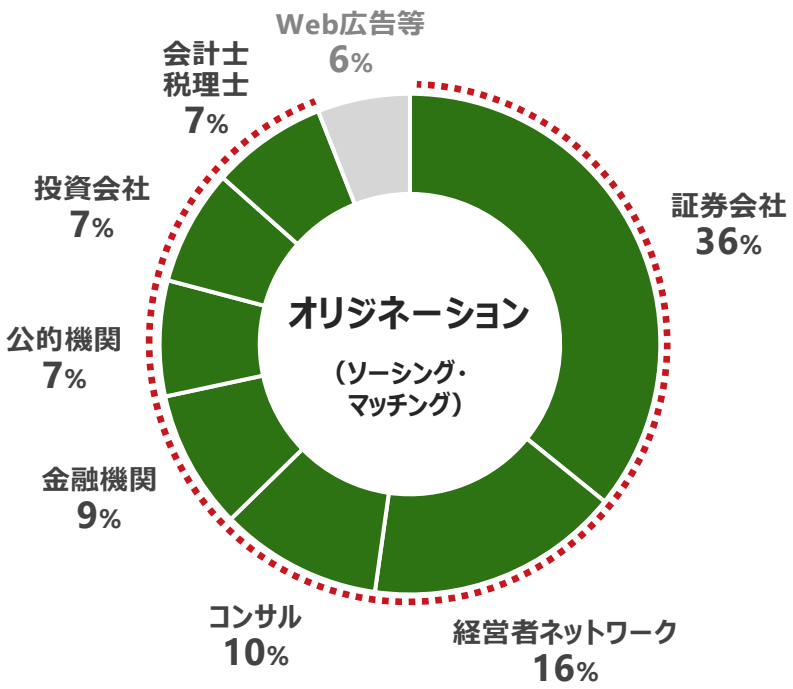


有資格者
約**21**%

コンサルタントの約21%はUSCPA・会計士・税理士・
弁護士・中小企業診断士・不動産鑑定士等の有資格者

※2021年11月30日現在

案件流入経路の構成比



90%以上の案件が紹介による受託

アウトバウンドによる営業を殆ど行っていない ⇔ 伸びしろ

※2021年11月30日現在

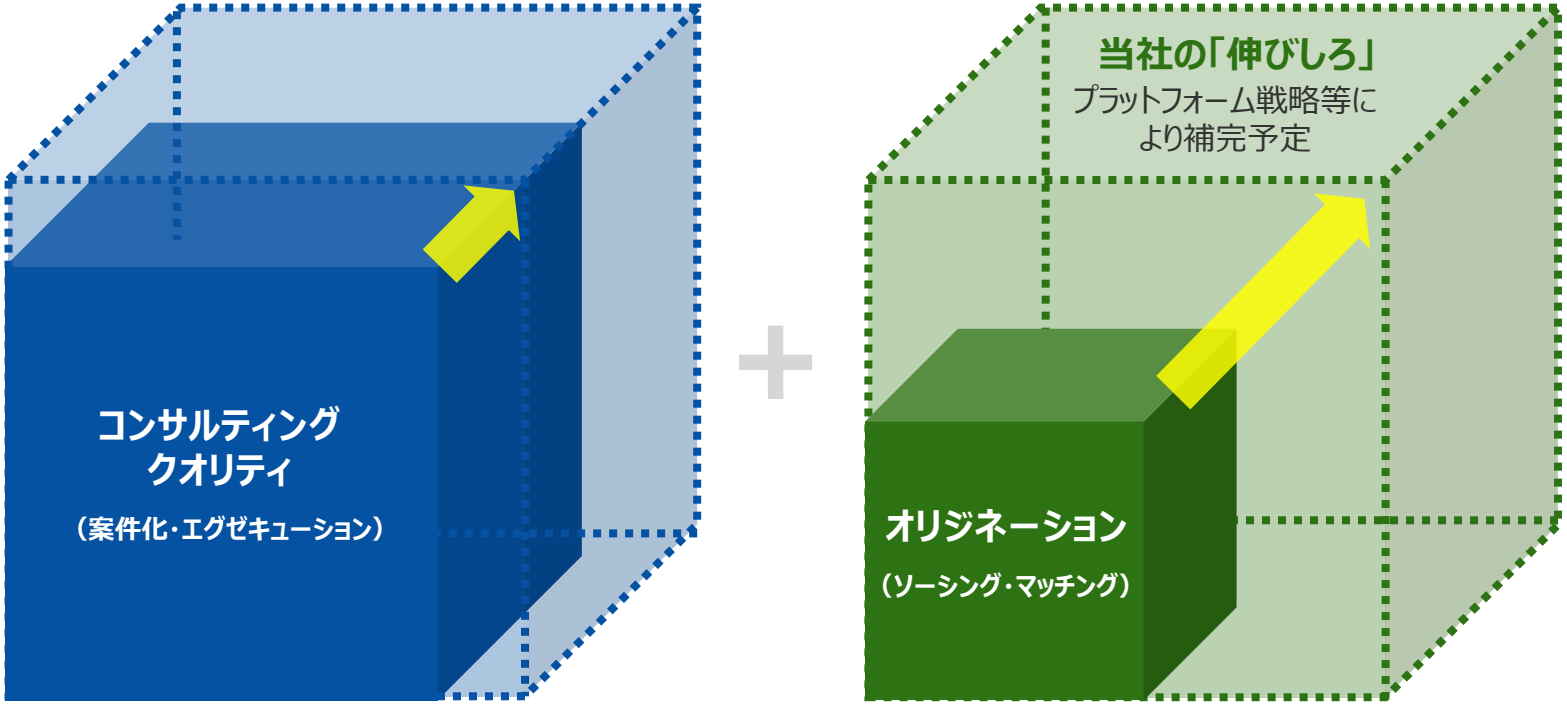
© ONDECK Co., Ltd.

クオリティを軸とした規模的成長のポテンシャル

多くの競合他社が 「相手を探す」 というオリジネーション機能に偏重する中、
当社は主にエグゼキューションフェーズにおけるコンサルティングクオリティに強みを持つ。
今後はオリジネーションにおけるマーケティング施策強化により、中長期の着実な成長を導く。

長期的な競争力の支柱となる高品質

規模的成長の本格的なスタート



高　現在の当社業務ウェイトイメージ　低

© ONDECK Co., Ltd.

インベストメントハイライト



01 国内中小企業向けM&A市場の拡大

02 コンサルティング・クオリティの追求による好循環成長モデル

03 対応エリアの拡大による成長

04 独自性ある資本提携先との連携

05 市場のパラダイムシフトを狙う独自のプラットフォーム戦略

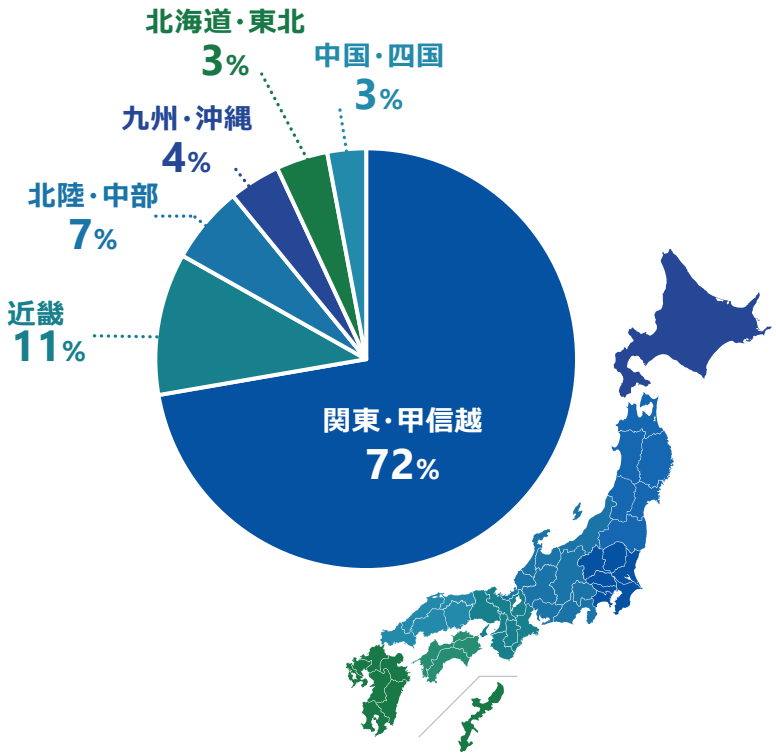
© ONDECK Co., Ltd.

対応エリアの拡大による成長

当社は数少ない大阪本社のM&A支援会社。2005年の創業以来、近畿圏を中心に展開。
東京オフィスの陣容強化による首都圏シェア拡大＋対応地域拡大による成長が可能。

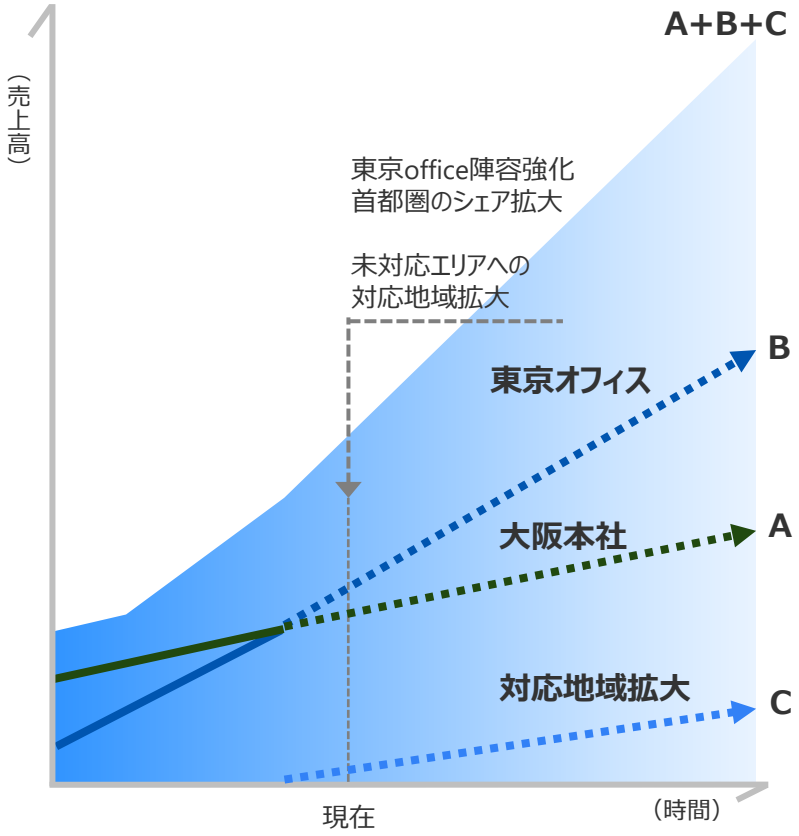
2021年 全国・地域別M&A件数

国内のM&Aの地域別分布状況は以下の通り。
当社が主戦場としてきた近畿は11%に過ぎない一部のマーケット。



出所：　MARR（2021年1-12月の全国・地域別M&A状況）
当事者1（買収企業）と当事者2（譲渡企業）の合計値で編集

エリア拡大による成長イメージ



※首都圏強化及び対応エリア拡大に向け、前期比+130%の採用を計画

© ONDECK Co., Ltd.

インベストメントハイライト



01 国内中小企業向けM&A市場の拡大

02 コンサルティング・クオリティの追求による好循環成長モデル

03 対応エリアの拡大による成長

04 独自性ある資本提携先との連携

05 市場のパラダイムシフトを狙う独自のプラットフォーム戦略

© ONDECK Co., Ltd.

独自性ある資本提携先との連携

コンサルティング・クオリティの更なる向上と、規模的成長のための強力なオリジネーション力を生み出す独自の戦略的資本提携。 品質の向上と規模的成長の同時実現を図る。

連携関係の更なる深掘

著名な外資系バイアウトファンド等
出身者らが運営する投資会社

Angel Bridge

投資ノウハウ及び
高難易度案件への対応力強化

当社が最重要視するクオリティの進化

8.7%
出資

ONDECK
M&A ADVISORY SERVICE

約140万社の企業情報を有する
国内最大の企業信用調査会社

帝国データバンク

オリジネーション力の生産性極大化

他に類のないソーシング・
マッチングプロセスの創出による成長

2.8%
出資※

※グループ持株会社のタケオホールディングスを通じた出資
※2社からの出資比率は2021年11月30日時点のもの

インベストメントハイライト



01 国内中小企業向けM&A市場の拡大

02 コンサルティング・クオリティの追求による好循環成長モデル

03 対応エリアの拡大による成長

04 独自性ある資本提携先との連携

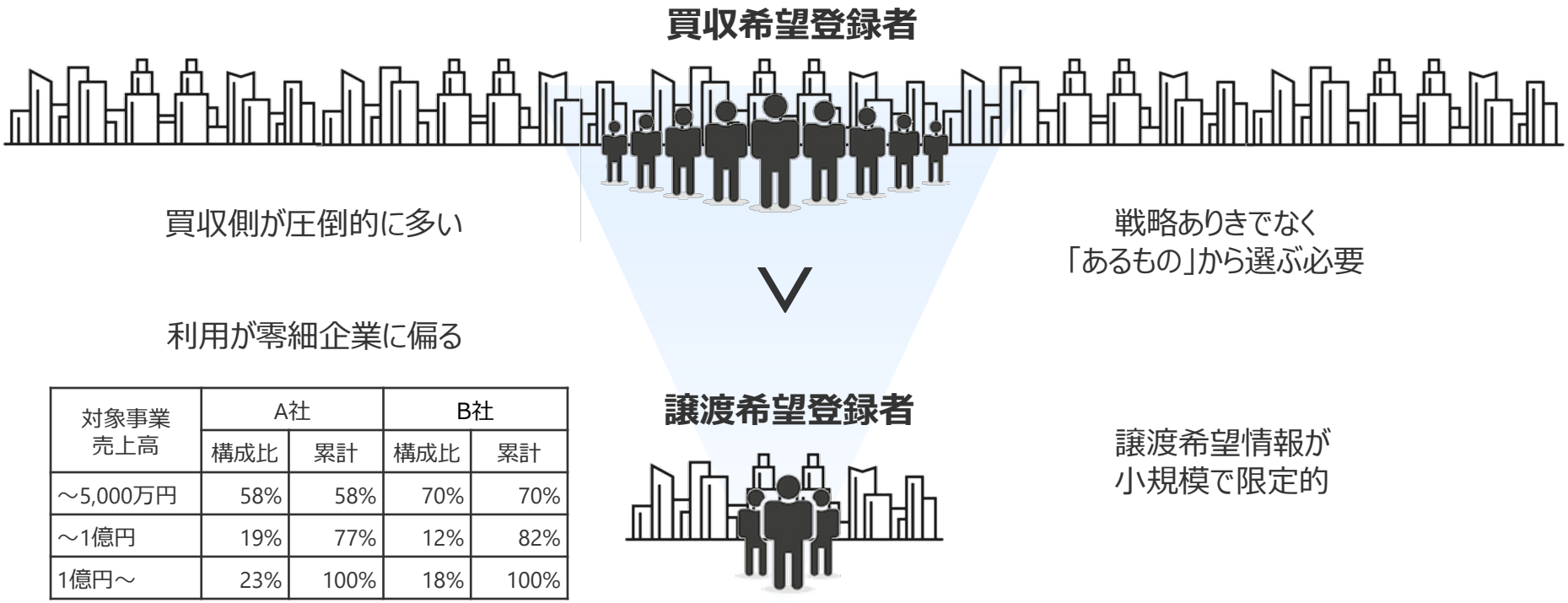
05 **市場のパラダイムシフトを狙う独自のプラットフォーム戦略**

© ONDECK Co., Ltd.

既存のM&Aプラットフォームの課題

掲載された「売りたい」企業を、「買いたい」企業が検索するマッチング型が主流

- 買収希望登録者に比べ、**譲渡希望登録者数が圧倒的に少ない**。
- 「売りたい」という意思を持って登録された、**限定的かつ少数の情報から選ぶ**ことに。
- 譲渡登録をするのは、特定されにくい**零細規模に偏って**いる。



対象事業売上高	A社		B社	
	構成比	累計	構成比	累計
～5,000万円	58%	58%	70%	70%
～1億円	19%	77%	12%	82%
1億円～	23%	100%	18%	100%

主要なマッチング型M&Aプラットフォーム2社について、2020年11月1日12時時点の掲載情報のうち売上高の記載のある情報のみを当社にて抽出集計

© ONDECK Co., Ltd.

M&Aプラットフォームでの独自のポジション

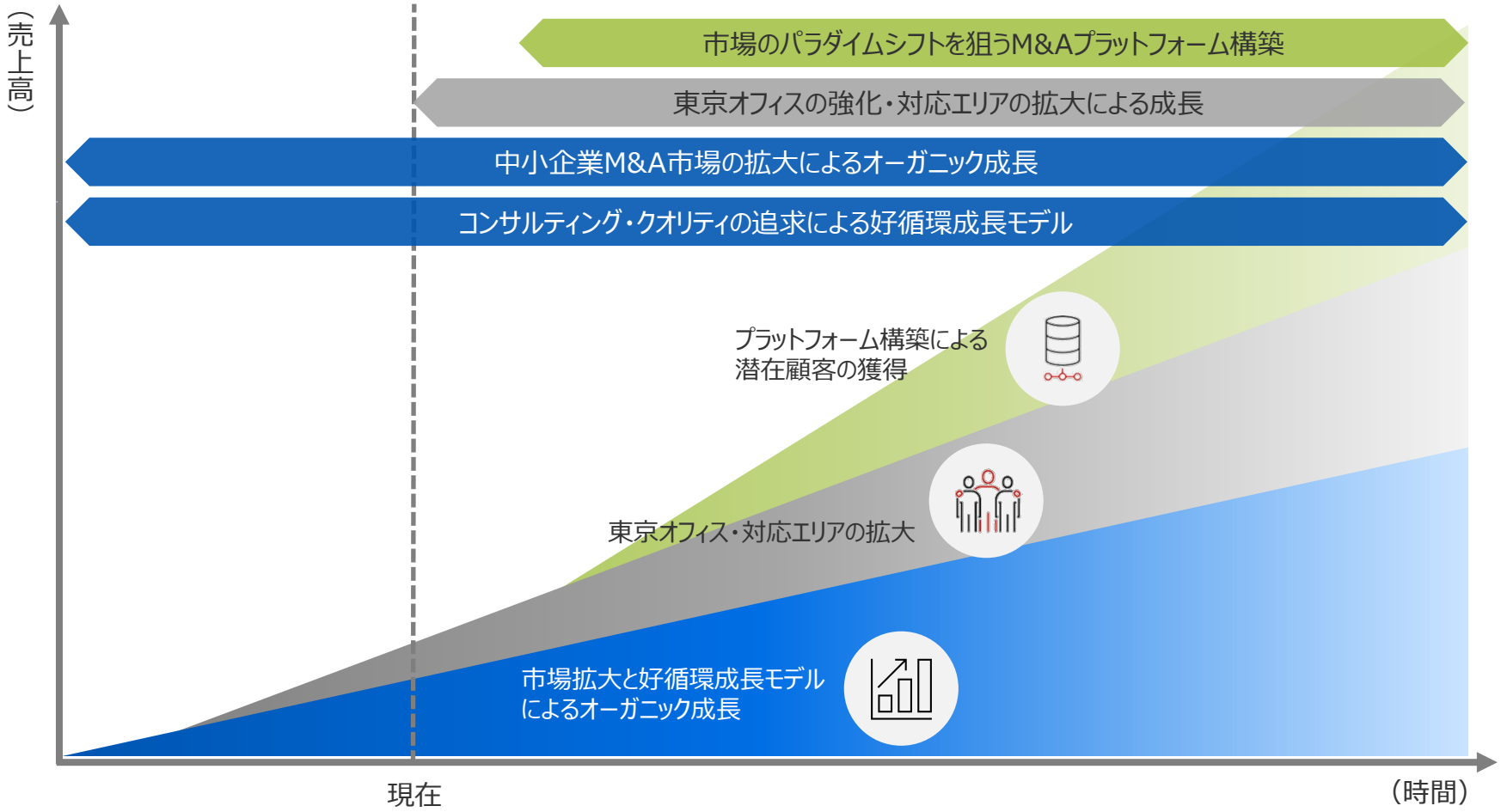
シナジーを追求した制限のないマッチングを実現。
オンラインとオフラインを融合した「案件を創出する」新しいプラットフォームの構築に着手。



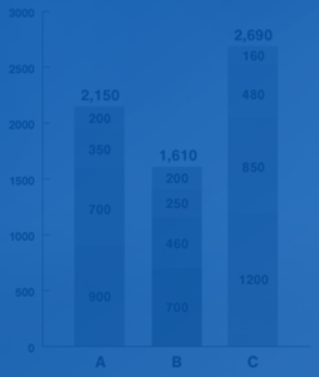
© ONDECK Co., Ltd.

中長期成長イメージ

**当社最大の競争力であるコンサルティング・クオリティを基柱としながら、
ソーシング力及びマッチング力の強化施策を実施。
成長著しい中小M&A市場において、質・量を兼ね備えた比類なき存在を目指す。**

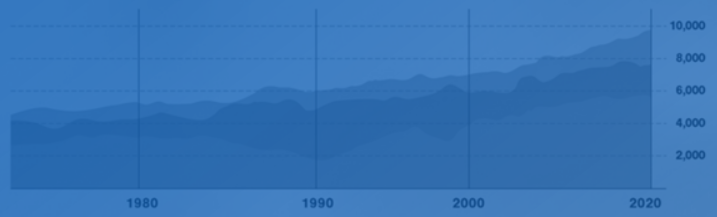


© ONDECK Co., Ltd.





	A	B	C
amount of sales	3,700	2,200	4,000
operating income	430	270	750
net income	270	200	470







Index

01 会社概要

02 2021年11月期　通期決算概要

03 2022年11月期　業績予想

04 インベストメントハイライト・成長戦略

05 **Appendix**

© ONDECK Co., Ltd.

会社概要



社 名	株式会社オンデック　（英文名　ONDECK Co., Ltd.）
創 業	2005年7月
設 立	2007年12月
従業員数	39名（2021年11月末現在）
拠 点	大阪本社　　大阪市中央区備後町三丁目４番１号 備後町山口玄ビル3Ｆ 東京オフィス　東京都千代田区永田町1-11-28 合人社東京永田町ビル3F

役員構成

代表取締役社長	久保 良介
代表取締役副社長	舩戸 雅夫
取締役東京オフィス長	山中 大輔
取締役管理部マネージングディレクター	大西 宏樹
社外取締役	谷井 等
社外監査役（常勤）	村田 健一郎
社外監査役	森山 弘毅
社外監査役	野村 政市

© ONDECK Co., Ltd.

経営陣の紹介



代表取締役社長　久保 良介

1999年大手カード会社に就職。
その後、上場商社に転職し経営企画室において様々なプロジェクトマネジメントを経験。
2005年7月、舩戸とともにオンデックを創業。
2007年12月、㈱オンデックを設立し代表取締役社長に就任（現任）。
「事業引継ぎガイドライン 2014」「中小M&Aガイドライン 2020」検討委員（ともに中小企業庁）



代表取締役副社長　舩戸 雅夫

1999年大手カード会社に就職。
その後、中堅商社に転職し国内・海外問わず多様な商材発掘と事業化を経験。
2005年7月、久保とともにオンデックを創業。
2007年12月、㈱オンデックを設立し代表取締役副社長に就任（現任）。

© ONDECK Co., Ltd.

経営陣の紹介



取締役東京オフィス長　山中 大輔

2003年大手証券会社に入社し、資産管理業務に従事。その後、2006年に大手ベンチャーキャピタルに転職し、新ファンドの企画・組成業務、投資業務並びに投資実行後のハンズオン支援（事業戦略立案、IPO支援等）まで幅広い業務に従事。2015年、㈱オンデック取締役 東京オフィス長に就任（現任）。



取締役管理部 マネージングディレクター　大西 宏樹

2001年老舗古美術品店に入社し、仕入・販売・管理業務を担当。その後、2005年に大手監査法人に入所。一貫してIPO支援業務に従事し多数の新規上場に関与しながら、ニューヨーク証券取引所上場企業への監査・アドバイザリーにも従事。2019年、㈱オンデック取締役 管理部マネージングディレクターに就任（現任）。公認会計士。



社外取締役　谷井 等

1996年大手通信会社に入社。その後、起業家として複数の事業を立ち上げる。2007年には自ら設立したシナジーマーケティング㈱を新規上場させ、現在も㈱ペイフォワード代表取締役、シナジーマーケティング㈱取締役会長、ハッピーPR㈱代表取締役を務める。㈱マンダム、㈱マーケットエンタープライズ等の上場会社をはじめ、多数の企業において社外取締役のほか、神戸大学客員教授も務める。



常勤監査役　村田 健一郎

1979年㈱日本興業銀行（現㈱みずほ銀行）に入行し、国内外でコーポレートファイナンス及びプロジェクトファイナンスに従事。退行後は投資会社や事業会社と共に、出資先の電子部品製造業や小売・サービス業などの企業においてハンズオンで事業再生・企業再生に取り組み、役員、顧問を歴任。2018年㈱オンデック常勤監査役に就任（現任）。



社外監査役　森山 弘毅

2000年大手法律事務所に入所。その後、米国バージニア大学ロースクール及び米国ノースウェスタン大学ケロッグ経営大学院修士課程を修了。外資系投資会社や法律事務所勤務を経て、現在は野村綜合法律事務所パートナー。弁護士。



社外監査役　野村 政市

1984年大手監査法人勤務経を経て、野村公認会計士事務所を開設・所長就任（現任）。その後、朝日MAS代表取締役、誠光監査法人及び朝日税理士法人代表社員（現任）。その他複数の企業、公益法人、NPO法人の監査役・監事を務める。公認会計士・税理士。

© ONDECK Co., Ltd.

ONDECK WAY

10の行動指針

「顧客への姿勢、競争力、戦略、ガバナンス、当社のすべてがこの指針を基に形成される」

①本質的な顧客貢献
②倫理と経済の両輪
③信用の獲得
④クオリティの追求
⑤チームワークの発揮
⑥適正な情報管理
⑦健全な業界発展の牽引
⑧成し遂げる熱意
⑨高みを目指す謙虚な姿勢
⑩他者評価の重要性

企業理念	企業の成長と変革の触媒となり、 道徳ある経済的価値を創出する。
ビジョン	企業の生産性を飛躍的に高める。 その機会を提供するインベストメント・バンクとして、 その実行を促進するアドバイザリー・ファームとして、 比類なき存在を目指す。
行動原理	誰にも恥じない、すべての人に誇れるビジネスを。

M&A業務フロー

	譲渡企業 SELL SIDE	当社 PROJECT MANAGEMENT	買収企業 BUY SIDE
ソーシング・案件化フェーズ	譲渡にあたっての希望条件の整理	ビジネスモデルの分析・理解 双方のM&Aニーズ把握	買収ニーズの整理
	会社内容に係る詳細資料の開示 ヒアリングへの対応	課題整理・論点整理 / 企業価値評価 スキームの立案	
	M&A検討用資料 （企業概要書等）のチェック	M&A検討用資料 （企業概要書等）の作成	
マッチングフェーズ		相手方ターゲット選定 ソーシング・マッチング	ノンネーム情報の検討
		M&A検討用資料による提案	M&A検討用資料の検討
	質問への回答・追加資料の開示	Q&Aセッション追加資料等の調整	質問事項・追加資料等の検討・依頼
	トップ面談・現地視察等の対応	トップ面談・現地視察等の調整	トップ面談現地視察等の実施
	指示された条件の検討	各種条件の調整 買収意向表明書の作成支援	提示条件の検討 買収意向表明書の作成
エグゼキューションフェーズ	基本合意契約の締結	基本合意プロセスの支援	基本合意契約の締結
	デューデリジェンスへの対応	デューデリジェンスプロセスの支援	デューデリジェンスの実施
		M&A実行阻害要因の整理・対応 統合プロセスの検討・調整	
		M&A関連契約・ドキュメント作成支援	
	利害関係者調整	利害関係調整支援	
	最終契約締結・クロージング	クロージングプロセスの支援	最終契約締結・クロージング

© ONDECK Co., Ltd.

沿革

当社代表取締役である久保と舩戸が2005年7月に創業。
2007年12月に株式会社オンデックを設立。創業からの累計成約数は200件を超える。



2007年12月 株式会社オンデック設立

2015年２月 東京オフィス開設
2015年３月 本社を大阪市中央区に移転

2017年12月 東京オフィスを千代田区永田町に移転
2018年５月 帝国データバンクグループを引受先とする第三者割当増資を実施
資本金を1億円に増資、Angel Bridge株式会社と資本業務提携を実施
2019年４月 東京オフィスを現在地へ移転

2020年12月 東証マザーズ上場
2021年10月 本社を現在地へ移転

M&A累計成約件数

233件

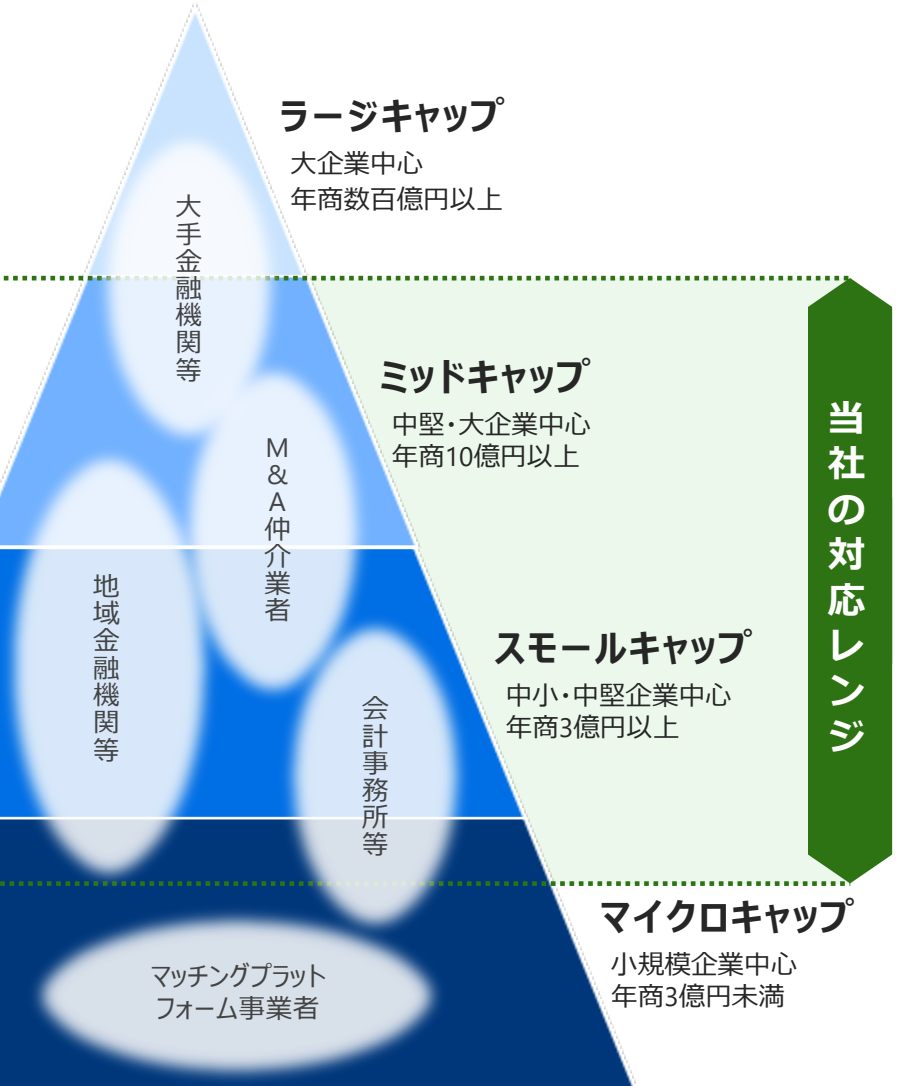
※ 2007/12~2021/11

仲介形式は譲渡・買収企業で1件、
FA形式は契約1社で1件でカウント

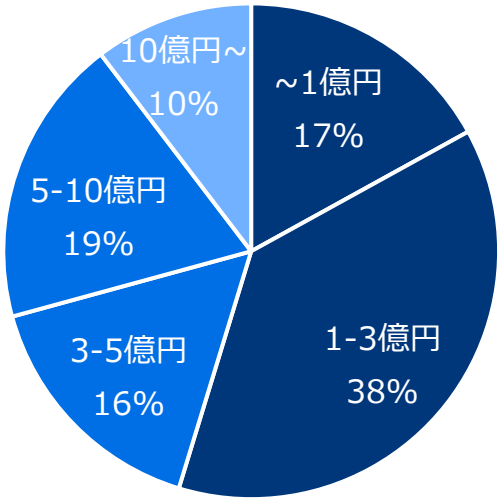
© ONDECK Co., Ltd.

案件実績

譲渡企業の売上高規模にして、3億円未満のマイクロキャップから数十億円のミッドキャップまで。
幅広い層の案件における多様な対応実績。



売上高規模別構成比（2016/11期～2021/11期当社実績）



平均報酬単価
（2021年11月期実績） **43百万円**

平均報酬単価＝売上高÷成約件数

© ONDECK Co., Ltd.

新型コロナウィルスの影響と対応策

市場環境への影響

＜ ポジティブ ＞

- 事業承継・Exitを現在の課題として認識＝検討着手の前倒し
- 事業の選択と集中に対する意識の高まりによるM&Aの積極化
- コロナ環境が追い風となるWithコロナ企業のM&Aの積極化
- コロナ発生から1年が経過し、Web会議などコロナ禍への適応が進展

＜ ネガティブ ＞

- コロナ環境が負の影響となる業界の業況悪化・M&Aの停滞
- 市場環境・融資環境の変化にともなう買収企業の慎重姿勢
- 経済活動の自粛・営業活動の停滞

当社の対応策

- リモートワークや時差出勤、交代出勤等のフレキシブルな勤務体制
- ハード・ソフト両面でのインフラ整備
- Webミーティングの積極的な活用
- Webマーケティングの強化
- コロナ環境が追い風となる業種・影響が軽微な業種にリソースを配分

© ONDECK Co., Ltd.

将来見通しに関する注意事項

本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」（forward-looking statements）を含みます。これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。

それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合でも、当社は本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。

- IRに関するお問い合わせ　https://www.ondeck.jp/form/contact